بحث في
بيع المرابحة

كتبه
علي بن عبد العزيز الراجحي

المقدمة

الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ونعوذ بالله من شرور أنفسنا وسيئات أعمالنا من يهده الله فلا مضل له ومن يضلل الله فلا هادي له وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمدا عبده ورسوله.(يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله حق تقاته ولا تموتن إلا وأنتم مسلمون) (1)

وقوله تعالى (يا أيها الناس اتقوا ربكم الذي خلقكم من نفس واحدة وخلق منها زوجها وبثَّ منهما رجالاً كثيراً ونساءً واتقوا الله الذي تساءلون به والأرحام إن الله كان عليكم رقيبا) (2)
وقوله تعالى (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وقولوا قولاً سديداً يصلح لكم أعمالكم ويغفر لكم ذنوبكم ومن يطع الله ورسوله فقد فاز فوزا عظيماً) (3)
أما بعد :
فإن اصدق الحديث كتاب الله جل وعلا ، وخير الهدي هدي محمد عليه الصلاة والسلام ، وشر المور محدثاتها ، وكل محدثة بدعة ، وكل بدعة ضلالة ، وكل ضلالة في النار .
وبعد.... يقول الله تعالى في محكم كتابه: (يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون). (4)
وثبت كما في حديث جابر رضى الله عنه عن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال: (لعن الله آ كل الربا ومؤكله وكاتبه وشاهديه وقال هم سواء) (5)
ومما لا شك فيه أن الربا هو السمة الغالبة على النظام الاقتصادي العالمي اليوم ومما يؤسف له أن الأمة الاسلامية قد غرقت في بحور الربا وإن من قوارب النجاة من هذه البحور قيام المصارف والشركات الإسلامية التي تعتبر من مظاهر الصحوة الاسلامية المباركة والتي قدمت الاسلام ليحل

(1) سورة آل عمران آية102
(2) سورة النساء آية 1
(3) سورة الأحزاب الآيتان 70 ، 71
(4) سورة البقرة الآيتان278، 279
(5) رواه مسلم 3 /1219

المشكلات التي تواجه العالم الاسلامي ومنها المشكلة الاقتصادية وعلى وجه الخصوص مشكلة الربا فالواجب على الأمة أن تطوع الحياة للإسلام وتجعله المصدر الأول والأخير لحل كافة المعضلات.
وقد بدأت المصارف والشركات الاسلامية مسيرتها منذ عهد قريب في طريق عقباته كثيرة ومصاعبه ليست

قليلة وقد حاول العلماء المعاصرون ايجاد سبل لاستثمار الأموال بطرق مشروعة تقوم على أساس صحيح من نظام المعاملات في الاسلام. ومن هذه الطرق ما اصطلح على تسميته (بيع المرابحة للآمر بالشراء) وأخذوا في تأصيل هذا العقد وفق الأصول الشرعية وما أن بدأت المصارف الاسلامية بتطبيق هذا البيع حتى نشأ نقاش علمي عميق في مدى شرعية هذا النوع من المعاملات وعقدت الندوات والمؤتمرات وقدمت البحوث وألفت الكتب مما أثرى المكتبة الاسلامية في هذا الباب الذي كانت تفتقر إليه. وقد كان المؤلفون والباحثون بين مؤيد ومدافع عن هذا العقد وبين معارض له باعتباره يتنافى مع أصول العقود الصحيحة وقد أخذت معظم المصارف الاسلامية بهذا العقد وتعاملت به وفق شروط وضوابط محددة بناء على رأي العلماء الذين أجازوه وقد رغبت في المساهمة في دراسة بيع المرابحة للآمر بالشراء من حيث التعريف ببيع المرابحة وحكمه عند الفقهاء المتقدمين ثم التعريف ببيع المرابحة للآمر بالشراء واختلاف الفقهاء المعاصرين فيه وبيان أدلتهم مع بيان القول الراجح في المسألة.

وأخيراً فإنني قد استفدت كثيراً من جهود من سبقني في الكتابة في هذا الموضوع فجزاهم الله خيراً

خطة البحث ، ومنهجي في البحث

تتكون خطة البحث من مقدمة و تمهيد ، و ثلاثة أبواب وخاتمة وفهارس .

المقدمة : ـ وتتضمن كلاً من :

(1) أهمية هذا الموضوع وحاجة الناس إليه .

(2) خطة البحث ومنهجي في البحث .

التمهيد : ـ ويشمل ثلاثة مباحث :

المبحث الأول : تعريف البيع لغةً واصطلاحاً

المبحث الثاني : تعريف بيع المرابحة لغةً واصطلاحاً

المبحث الثالث : حكم بيع المرابحة

الباب الأول : بيع المرابحة للآمر بالشراء وصوره :

وفيه أربعة فصول:

الفصل الأول :نشأة اصطلاح بيع المرابحة للآمر بالشراء

الفصل الثاني : تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء

الفصل الثالث : الأسس التي تقوم عليها بيع المرابحة

الفصل الرابع : صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المرابحة للآمر بالشراء

الباب الثاني : خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء :

وفيه ثلاثة فصول :

الفصل الأول : القائلون بالجواز وأدلتهم (القول الأول):

وفيه مطلبين :

المطلب الأول : أسماء القائلون بالجواز
المطلب الثاني : أدلة القائلون بالجواز
الفصل الثاني : القائلون بالتحريم وأدلتهم (القول الثاني):
وفيه مطلبين :
المطلب الأول : أسماء القائلون بالتحريم
المطلب الثاني : أدلة القائلون بالتحريم
الفصل الثالث : مناقشة أدلة القولين وبيان الراجح منها :
وفيه مطلبين :
المطلب الأول : مناقشة أدلة القولين
المطلب الثاني : بيان القول الراجح
الباب الثالث : الفتاوى الصادرة بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء
المصادر والمراجع
الفهرس

هذا وإن ما قدمته في هذا البحث بشر الذي يسري عليه الخطا والنقصان وهما أمران من طبيعة الإنسان ورحم الله إمرءاً أهدى إلي أخطائي. وصلى الله وسلم وبارك على محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.

التمهيد

المبحث الأول: تعريف البيع لغة واصطلاحاً.

تعريف البيع:

أ- البيع لغة هو مقابلة شيء بشيء أو هو مطلق المبادلة وهو من أسماء الاضداد أي التي تطلق على الشيء وعلى ضده مثل الشراء كما في قوله تعالى { وشروه بثمن بخس} (1) أي باعوه(2).

ب- وفي إصطلاح الفقهاء عرفوه بتعريفات كثيرة منها مبادلة المال المتقوم بالمال المتقوم تمليكا وتملكاً أو هو مقابلة مال بمال على وجه مخصوص (3) وقيل غير ذلك.

---

(1) سورة يوسف الآ ية 20.
(2)إنظر المصباح المنير ص61 مادة بيع، لسان العرب 1/556 مادة بيع، الصحاح 3/1189 مادة بيع.
(3) أنيس الفقهاء ص 201، التعريفات ص 27، الفقه الإسلامي وأدلته 4/344 ، الموسوعة الفقهية 9/5

المبحث الثاني : تعريف بيع المرابحة لغةً واصطلاحاً:-

أ- كلمة المرابحة في اللغة مأخوذة من كلمة ربح وتعني النماء في التجر وربح في تجارته يربح ربحا وتربحا أي إستشف.... وهذا بيع مربح إذا كان يربح فيه والعرب تقول: - ربحت تجارته إذا ربح صاحبها فيها. وتجارة رابحة: يربح فيها.. وأربحته على سلعته أي

أعطيته ربحاً ... وبعت الشيء مرابحة ويقال بعته السلعة مرابحة على كل عشرة د راهم درهم وكذلك اشتريته مرابحة (1).

ب- وأما المرابحة اصطلاحاً فقد عرفها الفقهاء بتعريفات كثيرة منها:-

1- قال الامام المرغيناني الحنفي (المرابحة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح) (2) .

2- وعرفها ابن رشد المالكي بقوله (هي أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم)(3).

3- وعرفها الشيخ أبو اسحق اشيرازي الشافعي بقوله (ان يبين رأس المال وقدر الربح بأن يقول ثمنها مئة وقد بعتكها برأس مالها وربح درهم في كل عشرة)(4).

4- وعرفها الشيخ الماوردي الشافعي بقوله (واما بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد)(5).

5- وعرفها الشيخ ابن قد امة المقدسي الحنبلي بقوله (البيع برأس المال وربح معلوم)(6).

وخلاصة القول في تعريف بيع المرابحة أنه يقوم على أساس معرفة الثمن الأول وزيادة ربح عليه حيث إن المرابحة من بيوع الأمانة فينبغي أن يكون الثمن الأول معلوماً وأن يكون الربح معلوماً أيضا. وبناء عليه يكون تعريف بيع المرابحة هو: بيع بمثل الثمن الأول وزيادة ربح معلوم متفق عليه بين المتعاقدين.(7).

---

(1) لسان العرب 5/103 مادة ربح

(2) الهداية 6/122.

(3) بداية المجتهد 2/178 (4) المهذب مع المجموع 13/3.

(5) الحاوي الكبير 5/279. (6) المغني 4/136.

(7) بيع المرابحة أحمد ملحم ص 30.

المبحث الثالث : حكم المرابحة:

يرى جمهور الفقهاء أن بيع المرابحة من البيوع الجائزة شرعاً ولا كراهة فيه. قال الماوردي (وأما

بيع المرابحة فصورته أن يقول أبيعك هذا الثوب مرابحة على أن الشراء مئة درهم وأربح في كل عشرة واحد فهذا بيع جائز لا يكره.. والدليل على جوازه عموم قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا) ولان الثمن في بيع المرابحة معلوم كما أنه في بيع المساومة معلوم إذ لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بمئة وعشرة وبين قوله بعتك بمئة وربح كل عشرة واحد وان كلا الثمنين مئة وعشرة وأن اختلفت العبارتان كما لا فرق بين قوله بعتك هذا الثوب بتسعين وبين قوله بمئة الا عشرة في أن كلا الثمنين تسعون وأن اختلفت العبارتان ولا وجه لما ذكر من جهالة الثمن لأن مبلغه وان كان مجهولاً حال العقد فقد عقداه بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد وذلك لا يمنع من صحة العقد. كما لو باعه صبرة طعام كل قفيز بدرهم صح البيع وان كان مبلغ الثمن مجهولاً وقت العقد لانهما عقداه بما يصير الثمن به معلوماً بعد العقد...)(1).

وقال الشوكاني (هذا بيع أذن الله سبحانه به بقوله (تجارة عن تراض) وبقوله (أحل الله البيع وحرم الربا) وهذا يشمل كل بيع كائنا ما كان إذا لم يصحبه مانع شرعي أو يفقد فيه التراضي)(2).

---

(1) الحاوي الكبير 5/279.
(2) السيل الجرار 3/136.

ويدل على جواز بيع المرابحة ما ورد في الحديث عن ابن عمر قال سئل رسول الله صلى الله عليه وسلم أي الكسب أفضل؟ قال: عمل الرجل بيده وكل بيع مبرور)(1).

ويدل على ذلك أيضاً ما ورد في الحديث عن ابي سعيد الخدري ان الرسول عليه الصلاة والسلام قال (... انما البيع عن تراض)(2).

فهذه العمومات من كتاب الله و سنة الرسول صلى الله عليه وسلم تدل على جواز بيع المرابحة كما ان الحاجة تدعو لتعامل الناس بالمرابحة قال المرغيناني (والحاجة ماسة الى هذا النوع من البيع لان الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج الى ان يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وزيادة ربح...)(3).

---

(1) رواه الطبراني في الأوسط والكبير ورجاله ثقات قاله الهيثمي. مجمع الزوائد 4/61.

(2) رواه ابن ماجة وابن حبان والبيهقي وقال الشيخ الألباني صحيح إنظر الارواء 5/125، وقال الشيخ الأرناؤوط اسناده قوي. صحيح ابن حبان 11/341.

(3) الهداية 6/123.

الباب الأول : تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء وصوره.

الفصل الأول : نشأة إصطلاح بيع المرابحة للآمر بالشراء:

بيع المرابحة للآمر بالشراء اصطلاح حديث ظهر منذ فترة وجيزة وأول من استعمله بهذا الشكل هو د. سامي حمود في رسالته الدكتوراه بعنوان (تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق مع الشريعة

الإسلامية) .ويقول د. سامي حمود عن ذلك (وقد كان بيع المرابحة للآمر بالشراء بصورته المعروفة حاليا في التعامل المصرفي كشفاً وفق الله اليه الباحث أثناء اعداده لرسالة الدكتوراه في الفترة الواقعة بين 1973 - 1976 حيث تم التوصل الى هذا العنوان الاصطلاحي بتوجيه من الاستاذ الشيخ العلامة محمد فرج السنهوري رحمه الله تعالى حيث كان استاذ مادة الفقه الاسلامي المقارن للدراسات العليا بكلية الحقوق بجامعة القاهرة)(1).

وقد شاع استعمال هذا الاصطلاح لدى البنوك الاسلامية والشركات التي تتعامل وفق أحكام الشريعة الاسلامية وصارت هذه المعاملة من أكثر ما تتعامل به البنوك الاسلامية.والحقيقة ان هذا الاصطلاح (بيع المرابحة للآمر بالشراء) إصطلاح حديث ولا شك ولكن حقيقته كانت معروفة عند الفقهاء المتقدمين وإن اختلفت التسمية فقد ذكره محمد بن الحسن الشيباني صاحب أبي حنيفة وذكره الامام مالك في الموطأ والامام الشافعي في الام كما سيأتي ذلك عنهم(2).

---

(1)- بيع المرابحة للآمر بالشراء د. سامي حمود ص 1092 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.

(2) المرابحة للآمر بالشراء د. بكر ابو زيد ص 978 مجلة مجمع الفقه الأسلامي عدد 5 ج2 . المرابحة للآمر بالشراء د. الصديق الضرير ص 995 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.

الفصل الثاني : تعريف بيع المرابحة للآمر بالشراء.

عرفه العلماء المعاصرون بعدة تعريفات منها:-

1 ـ عرفه د. سامي حمود بقوله (أن يتقدم العميل الى المصرف طالباً منه شراء السلعة المطلوبة بالوصف الذي يحدده العميل وعلى أساس الوعد منه

بشراء تلك السلعة فعلاً مرابحة بالنسبة التي يتفقان عليها ويدفع الثمن مقسطاً حسب امكانياته)(1).
2- وعرفه د. يونس المصري بقوله (أن يتقدم الراغب في شراء سلعة الى المصرف لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقداً ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة أو لعدم معرفته بالمشتري أو لحاجته إلى المال النقدي فيشتريها المصرف بثمن نقدي ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى) (2).
3- وعرفه د. محمد سليمان الاشقر بقوله (يتفق البنك والعميل على أن يقوم البنك بشراء البضاعة.. ويلتزم العميل أن يشتريها من البنك بعد ذلك ويلتزم البنك بأن يبيعها له وذلك بسعر عاجل أو بسعر آجل تحدد نسبة الزيادة فيه على سعر الشراء مسبقاً)(3).
4- وعرفه الباحث أحمد ملحم بقوله (طلب شراء للحصول على مبيع موصوف مقدم من عميل الى مصرف يقابله قبول من المصرف ووعد من الطرفين الأول بالشراء والثاني بالبيع بثمن وربح يتفق عليها مسبقاً)(4).

---

(1) تطوير الأعمال المصرفية ص 432 بتصرف يسير.
(2) بيع المرابحة للآمر بالشراء د. رفيق المصري ص 1133 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
(3) بيع المرابحة كما تجريه البنوك الاسلامية د. الاشقر ص 6.
(4) بيع المرابحة أحمد ملحم ص 79.

الفصل الثالث : الأسس التي تقوم عليها بيع المرابحة :

أولاً: إن بيع المرابحة للآمر بالشراء ثلاثي الأطراف أي أنه يوجد عندنا ثلاثة متعاقدين.
الأول: الآمر بالشراء.
الثاني: المصرف الاسلامي.

الثالث: البائع.

وهذا الأمر يختلف فيه بيع المرابحة للآمر بالشراء عن المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين حيث إن المرابحة المعروفة عند الفقهاء المتقدمين ثنائية الأطراف.

ثانياً: إن بيع المرابحة للآمر بالشراء يتم باتمام الخطوات التالية:-

أ- طلب من العميل يقدمه للمصرف الإسلامي لشراء سلعة موصوفة.

ب- قبول من المصرف لشراء السلعة الموصوفة.

ج- وعد من العميل لشراء السلعة الموصوفة من المصرف بعد تملك المصرف لها.

د- وعد من المصرف ببيع السلعة الموصوفة للعميل وقد يكون الوعد لازماً أو غير لازم كما سيأتي بيانه.

هـ- شراء المصرف للسلعة الموصوفة نقداً.

و- بيع المصرف للسلعة الموصوفة للعميل بأجل مع زيادة ربح متفق عليها بين المصرف والعميل.

ثالثاً : فتاوى الأسس التي تقوم عليها بيع المرابحة :

1 ـ فتوى هيئة الرقابة الشرعية لمصرف قطر الإسلامي رقم (8)

السؤال:ما النقاط الأساسية واجبة الاتباع في عمليات المرابحات التجارية بالشراء من السوق المحلي أو من السوق الخارجي ؟

الجواب

أكدت الهيئة على ضرورة الالتزام بتوصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي الذي عقد بالكويت في 6 - 8 جمادى الآخرة 1403 ه الموافق 21 - 23 مارس 1983 م وفي إطار الأسس الشرعية التالية لعمليات المرابحة :

أولا : الوعد ببيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك المصرف السلعة المشتراة للآمر وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح الذي يتم الاتفاق عليه وبشرط أن يقع على المصرف الإسلامي مسئولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب العيب الخفي وقد أجازت الهيئة للمصرف في المرحلة الحالية حيث لا

تتوافر لديه ساحات للتشوين والتخزين   أن يكون محل تسليم البضاعة المباعة للآمر بالشراء هو المعرض أو المحل الذي قام المصرف بالشراء منه إلى حين توافر مخازن مناسبة للمصرف مستقبلا
ثانيا : يجوز للمصرف أخذ عربون في عمليات المرابحة وغيرها بشرط أن لا يحق للمصرف أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي الذي يتحمله المصرف نتيجة لنقض العميل الوعد بالشراء
ثالثا : تنتهي مسئولية المصرف في عمليات الاستيراد من الخارج للآمر بالشراء بمجرد تسليم المستندات للعميل ووصول البضاعة إلى الميناء وتوقيع عقد البيع بين المصرف والعميل
رابعا : رأت الهيئة أن يقوم المصرف باستيراد السلعة على مسئوليته وتحمل كافة المصاريف والعمولات والتأمين على السلعة وتحمل المخاطر المتعلقة بعمليات الاستيراد وتبعة الرد بالعيب الخفي ونظرا لوجود صعوبات عملية بشأن التعامل بالاستيراد في السوق العالمية باسم المصرف فقط حيث يواجه المصرف في ذلك ما يلي : - وجود وكلاء وحيدين للسلعة - اعتراض الموردين - اعتراض العملاء فقد أجازت الهيئة أن يتم فتح الاعتمادات باسم المصرف مقرونا باسم الآمر بالشراء وذلك لاعتبارين : 1 - المحافظة على استقرار العلاقات التجارية بين العملاء والمودرين في الخارج . 2- أن هذا الإجراء لن يؤثر على جوهر عملية المرابحة من حيث مسئولية المصرف وتحمله لكافة المصاريف والأعباء والمخاطر المتعلقة بالاستيراد وتبعة الرد بالعيب الخفي
خامسا : يجوز للمصرف أن يحصل من العميل على عروض أسعار السلعة المراد شراؤها وعليه أن يعمل على الحصول على عروض أفضل لنفس السلعة لصالح العملاء فإذا لم يتيسر له تحقيق ذلك فيجوز للمصرف أن يقوم بالشراء من المصدر الذي حدده العميل مع مراعاة الأسس الشرعية السابقة بشأن عملية المرابحة (1)

---

(1)موقع الإسلام الفتاوى الاقتصادية رقم الفتوى 1005

2 ـ فتوى البنك الإسلامي الأردني رقم (14)

السؤال أرجو التكرم ببيان الرأي الشرعي حول قيام البنك بشراء السيارات من الوكيل الرسمي لها ثم بيعها للعملاء مرابحة وذلك وفق الأسس التالية :

أولا : يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك لأخذ الموافقة على إجراء عملية بيع المرابحة بناء على طلب العميل المشتري

ثانيا : يوافق فرع البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ويعيدها إلى البائع

ثالثا : يتولى البائع تنظيم عقود البيع وتنظيم الكمبيالات واستلام الدفعة الأولى (البالغة 25 % من قيمة السيارة) والتنازل عنها مباشرة للمشتري ورهنها لصالح البنك لدى دائرة السير

رابعا : يقدم البائع المستندات المذكورة للبنك ويقوم البنك بدفع رصيد فاتورة المبيع واستلام الكمبيالات بعد استكمال الإجراءات اللازمة لإتمام عقد البيع الثاني

خامسا : يكفل البائع الكمبيالات المقدمة وللبنك الحق في الحصول على ضمانات أخرى يراها مناسبة لضمان حقوقه

سادسا : يتم تأمين السيارة شاملا لصالح البنك

سابعا : تكون مدة التسديد بحد أقصى ثلاثين شهرا وتكون نسبة المرابحة (16 %) للمدة التي تزيد عن أربعة وعشرين شهرا وتطبق نسب المرابحة السارية المفعول بحدها الأعلى عن مدة أربعة وعشرين شهرا أو المدة الأقل من ذلك ؟

الجواب

أولا : تضمنت المادة الثانية من قانون البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار أن بيع المرابحة للآمر بالشراء يعني قيام البنك بتنفيذ طلب الراغب في الشراء بعد إجراء التعاقد معه وهذا يستلزم أن لا يقدم البنك على الشراء أو الالتزام بدفع الثمن أو دفع الثمن فعلا قبل أن يتعاقد مع الطرف الآخر تعاقدا يتضمن التزامه بشراء ما أمر به حسب الاتفاق

ثانيا : الذي يظهر من كتابكم أن البنك يكتفي بمجرد طلب العميل المشتري مع أن هذا غير كاف

ثالثا : قبل الإقدام على عملية الشراء من قبل البنك يجب أن يعلم الطرف الآخر الراغب في الشراء بالثمن وما يترتب عليه مما يعتبر مكملا للتكلفة وذلك لأن النصوص الفقهية مجمعة على ضرورة أن يتساوى علم المتعاقدين برأس المال (الثمن) أو بالتكلفة حتى لا يكون مجال للنزاع بينهما لذلك أرى أن الوجه الشرعي يقضي لصحة بيع المرابحة واستكمال ما يلزم أن يتم تنظيم عقد مع الراغب في الشراء قبل التزام البنك بأية مسئولية مالية وقبل الإقدام على أي تصرف آخر يتخذ الإجراءات التي تصون حق البنك ومصلحته (1)

3 ـ فتوى حلقات رمضان الفقهية رقم (8)

السؤال :

ما هي الضوابط المطلوبة لظهور الدور الأساسي للمصرف في عملية المرابحة ؟

الجواب :

أولا : ضرورة التزام المصارف في تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء بالضوابط التي تظهر دور المصرف في العملية وتستبعد إلقاء جميع أعبائها على الآمر بالشراء ومن هذه الضوابط ما يلي :

1 - تولى المصرف شراء السلع بنفسه
2 - أو بوكيل عنه غير الآمر بالشراء
3 - ودفع ثمن الشراء مباشرة منه إلى البائع دون توسط الآمر بالشراء
4 - تسلم المصرف السلعة بحيث تدخل في ضمانه
5 - إرفاق المستندات المثبتة لعملية شراء المصرف السلعة وتسلمه إياها

ثانيا : لمراعاة هذه الضوابط وأمثالها لا بد من الاهتمام بمن يناط بهم تطبيق بيع المرابحة وغيره ولذا تؤكد اللجنة ما جاء في التوصية الثانية الواردة في القرار رقم (80/7د8) لمجمع الفقه الإسلامي بجدة ونصها : " اهتمام البنوك الإسلامية بتأهيل القيادات والعاملين فيها بالخبرات الوظيفية الواعية لطبيعة العمل المصرفي الإسلامي وتوفير البرامج التدريبية المناسبة بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب وسائر الجهات المعنية بالتدريب المصرفي الإسلامي "

(1)موقع الإسلام   الفتاوي الاقتصادية رقم الفتوى 969
(2)موقع الإسلام   الفتاوي الاقتصادية رقم الفتوى 1319

الفصل الرابع : صور تعامل المصارف الإسلامية مع بيع المرابحة للآمر بالشراء.

بعد البحث وجد أن المصارف الإسلامية تتعامل بثلاث صور لبيع المرابحة للآمر بالشراء:

الصورة الأولى : وهي الأكثر تداولاً والأشهر استعمالا بين المصارف الإسلامية وقد صورها لنا الدكتور يوسف القرضاوي تصويراً مبسطاً بصورة واقعية عملية فقال (ذهب زيد من الناس الى المصرف الإسلامي وقال له: أنا صاحب مستشفى لعلاج أمراض القلب، وأريد شراء أجهزة حديثة متطورة لإجراء العمليات الجراحية القلبية ، من الشركة الفلانية بألمانيا أو الولايات المتحدة- وليس معي الآن ثمنها، أو معي جزء منه ولا أريد أن ألجا إلى البنوك الربوية لأستلف عن طريقها ما أريد وأدفع الفائدة المقررة المحرمة. فهل يستطيع المصرف الأسلامي أن يساعدني في هذا الأمر دون أن أتورط في الربا؟ هل يستطيع المصرف أن يشتري لي ما أريد بربح معقول على أن أدفع له الثمن بعد مدة محددة، فأستفيد بتشغيل مشفاي، ويستفيد بتشغيل ماله، ويستفيد المجتمع من وراء ذلك التعاون؟ قال مسئول المصرف: نعم يستطيع المصرف أن يشتري لك هذه الأجهزة بالمواصفات التي تحددها، ومن الجهة التي تعينها، على أن تربحه فيها مقداراً معيناً أو نسبة معينة وتدفع في الأجل المحدد ولكن البيع لا ينعقد إلا بعد أن يشتري المصرف الأجهزة المذكورة ويحوزها بالفعل بنفسه أو عن طريق وكيله حتى يكون البيع لما ملكه بالفعل. فكل ما بين المصرف وبينك الآن تواعد على البيع بعد تملك السلعة وحيازتها. قال العميل: المصرف إذن هو المسئول عن شراء الأجهزة المطلوبة ودفع ثمنها ونقلها وشحنها وتحمل

مخاطرها، فإذا هلكت هلكت على ضمانه وتحت مسئوليته، وإذا ظهر فيها عيب بعد تسلمها يتحمل تبعة الرد بالعيب. كما هو مقرر شرعاً. قال المسئول: نعم بكل تأكيد. ولكن الذي يخشاه المصرف أن يحقق رغبتك ويجيبك الى طلبك بشراء الأجهزة المطلوبة، فإذا تم شراؤها وإحضارها، أخلفت وعدك معه. وهنا قد لا يجد المصرف من يشتري هذه السلعة منه لندرة من يحتاج إليها، أو قد لا يبيعها إلا بعد مدة طويلة، وفي هذا تعطيل للمال، وإضرار بالمساهمين والمستثمرين الذين إئتمنوا إدارة المصرف على حسن تثميرها لأموالهم.

قال العميل صاحب المستشفى: إن المسلم إذا أوعد لم يخلف، وأنا مستعد أن أكتب على نفسي تعهداً بشراء الأجهزة بعد حضورها بالثمن المتفق عليه، الذي هو ثمن الشراء مع المصاريف والربح المسمى مقداراً أو نسبة كما أني مستعد لتحمل نتيجة النكول عن وعدي. ولكن ما يضمن لي ألا يرجع المصرف عن وعده إذا ظهر له عميل يعطيه أكثر، أو غلت السلعة المطلوبة في السوق غلاءً بيناً؟

قال المسئول: المصرف أيضاً ملتزم بوعده. ومستعد لكتابة تعهد بهذا وتحمل نتيجة أي نكون منه.

قال العميل: اتفقنا.

قال المسئول: إذن نستطيع أن نوقع بيننا على هذا، في صورة طلب رغبة ووعد منك بشراء المطلوب، ووعد من المصرف بالبيع، فإذا تملك المصرف السلعة وحازها وقعنا عقداً آخر بالبيع على أساس الاتفاق السابق)(1).

وهذه الصورة تقوم على أساس أن الوعد ملزم للطرفين المتعاقدين العميل والمصرف وسيأتي تفصيل الخلاف بين العلماء في مدى إلزامية الوعد.

قال د. يوسف القرضاوي معلقاً على الصورة السابقة: (وهذه الصورة إذا حللناها إلى عناصرها الأولية نجدها مركبة من وعدين: وعد بالشراء من العميل الذي يطلق عليه: الآمر بالشراء. ووعد من المصرف بالبيع بطريق المرابحة (أي بزيادة ربح معين المقدار أو النسبة على الثمن الأول أو الثمن والكلفة). وهذا هو المقصود بكلمة المرابحة هنا.

وقد اختار المصرف والعميل كلاهما الإلتزام بالوعد وتحمل نتائج النكول عنه كما تتضمن الصورة: أن الثمن الذي اتفق عليه بين المصرف والعميل ثمن مؤجل والغالب أن يراعى في تقدير الثمن مدة الأجل كما يفعل ذلك كل من يبيع بالأجل(2).

الصورة الثانية: وهي شبيهة بالصورة الأولى: إلا أنها تقوم على أساس عدم الالزام بالوعد لأي من المتعاقدين العميل او المصرف(3).

الصورة الثالثة: وهي مثل الصورتين السابقتين إلا أنها تقوم على أساس الإلزام بالوعد لأحد الفريقين العمل أو المصرف(4).

1- بيع المرابحة د. القرضاوي ص 24-25.
2- بيع المرابحة د. القرضاوي ص 25-26.
3- بيع المرابحة للآمر بالشراء د. رفيق المصري ص 1141 مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج 2.
4- بيع المرابحة أحمد ملحم ص 112-113.

الباب الثاني: خلاف العلماء المعاصرين في حكم بيع المرابحة للآمر بالشراء

اختلف العلماء المعاصرون في هذه المسألة اختلافاً كبيراً فمنهم من يرى جواز هذا العقد ومنهم من يرى أن هذا العقد باطل ويحرم التعامل به ولكل من الفريقين وجهته وسنستعرض أدلة الفريقين باختصار ونصل إلى القول الراجح إن شاء الله بعد دراسة أدلة الفريقين والردود عليها:

الفصل الأول:القائلون بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء مع كون الوعد ملزماً للمتعاقدين (القول الأول):

المطلب الأول : أسماء القائلون بالجواز

قال بهذا الرأي جماعة من فقهاء العصر منهم:

1- د. سامي حمود في كتابه تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية(1).

2- د. يوسف القرضاوي في كتابه بيع المرابحة للأمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية(2).
3- د. علي أحمد السالوس في بحثه بعنوان المرابحة للآمر بالشراء نظرات في التطبيق العملي(3).
4- د. الصديق محمد الأمين الضرير في بحثه بعنوان المرابحة للآمر بالشراء(4).
5- د. ابراهيم فاضل الدبو في بحثه بعنوان المرابحة للآمر بالشراء دراسة مقارنة(5).
6- الشيخ محمد علي التسخيري في بحثه بعنوان نظرة الى عقد المرابحة للآمر بالشراء(6).

1- ص 430.
2- نشرته مكتبة وهبة في طبعته الثانية سنة 1407هـ - 1987م.
3- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2 ص 1059.
4- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2 ص 991.
5- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2 ص 1003.
6- مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2 ص 1181.

المطلب الثاني أدلة القائلون بالجواز

احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة منها:
الأول: الأصل في المعاملات الإباحة:" إن الأصل في المعاملات والعقود الإذن والإباحة إلا ما جاء نص صحيح الثبوت صريح الدلالة يمنعه ويحرمه فيوقف عنده ولا أقول هنا ما قاله البعض من ضرورة نص قطعي الثبوت قطعي الدلالة ففي الأحكام الفرعية العملية يكفينا النص الصحيح الصريح.
وهذا بخلاف العبادات التي تقرر: أن الأصل فيها المنع حتى يجيء نص من الشارع لئلا يشرع الناس في الدين ما لم يأذن به الله. فإذا كان الأساس الأول للدين ألا يعبد إلا الله فإن الأساس الثاني ألا يعبد الله إلا بما شرع. وهذه التفرقة أساسية ومهمة فلا يجوز أن يقال لعالم: أين الدليل على إباحة هذا العقد أو هذه المعاملة؟ إذ الدليل ليس على المبيح لأنه جاء على الأصل وإنما الدليل على المحرم والدليل المحرم يجب

أن يكون نصاً لا شبهة فيه كما هو اتجاه السلف الذين نقل عنهم شيخ الإسلام ابن تيمية أنهم ما كانوا يطلقون الحرام إلا على ما علم تحريمه جزماً"(1).
" ومما ينبغي تأكيده هنا: أن الاتجاه التشريعي في القرآن والسنة هو الميل إلى تقليل المحرمات وتضييق دائرتها تخفيفاً على المكلفين ولهذا كرهت كثرة الأسئلة في زمن الوحي لما قد يؤدي إليه من كثرة التكليفات وهو ما يشير إليه قوله تعالى : (يا أيها الذين آمنوا لا تسألوا عن أشياء إن تبدلكم تسؤكم وإن تسألوا عنها حين ينزل القرآن تبد لكم عفا الله عنها والله غفور حليم)(2)
وقوله عليه الصلاة والسلام: (ذروني ما تركتكم فإنما هلك من كان قبلكم بكثرة أسئلتهم واختلافهم على أنبيائهم) كما في حديث أبي هريرة رضى الله عنه (3) وقوله: (إن أعظم المسلمين على المسلمين جرماً من سأل عن شيء لم يحرم على المسلمين فحرم من أجل مسألته). كما في حديث سعد بن أبي وقاص رضي الله عنه (4) فلا ينبغي أن نخالف هذا الاتجاه القرآني والنبوي بتكثير المحرمات وتوسيع دائرة الممنوعات)(5).

---

(1) بيع المرابحة د. القرضاوي ص 13
(2) سورة المائدة آية 101
(3) مسلم 2/975 البخاري 6/2658
(4) مسلم 4/ 1831
(5) بيع المرابحة د. القرضاوي ص 14-15.

الثاني: عموم النصوص من كتاب الله وسنة رسول الله صلى الله عليه وسلم الدالة على حل جميع أنواع البيع إلا ما استثناه الدليل الخاص.
قال د. يوسف القرضاوي: (إن البيع خاصة جاء في حله نص صريح من كتاب الله تعالى يرد به على اليهود الذين زعموا أن الربا كالبيع أو البيع كالربا لا فرق بينهما. (ذلك بأنهم قالوا إنما البيع مثل الربا وأحل الله البيع وحرم الربا). فهذه الجملة القرآنية (وأحل الله البيع) تفيد حل كل أنواع البيع سواء كان عيناً بعين (المقايضة) أم ثمناً بثمن (الصرف) أو ثمنا بعين (السلم) أو عينا بثمن (هو البيع المطلق). وسواء كان حالاً أم مؤجلاً نافذاً أو موقوفاً. وسواء كان بيعا

بطريق المساومة أم بطريق الأمانة وهو يشمل: المرابحة (وهو البيع بزيادة على الثمن الأول) والتولية (وهو البيع بالثمن الأول) والوضيعة (وهو البيع بأنقص من الثمن الأول)، أو بطريق المزايدة.
فهذه كلها وغيرها حلال لأنها من البيع الذي أحله الله تعالى: ولا يحرم من البيوع إلا ما حرمه الله ورسوله بنص محكم لا شبهة فيه.
وأنقل هنا كلمة قوية لأبن حزم في (المحلي) قال في المسألة 1501: (والتواعد في بيع الذهب بالذهب أو بالفضة: وفي بيع الفضة بالفضة وفي سائر الأصناف الأربعة بعضها ببعض جائز تبايعا بعد ذلك أو لم يتبايعا لأن التواعد ليس بيعاً وكذلك المساومة أيضا جائزة تبايعا أو لم يتبايعا لأنه لم يأت نهي عن شيء من ذلك وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه قال تعالى: (وقد فصل لكم ما حرم عليكم) (الأنعام 119) فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن اذ ليس في الدين إلا فرض أو حرام او حلال فالفرض مأمور به في القرآن والسنة والحرام مفصل باسمه في القرآن والسنة وما عدا هذين فليس فرضا ولا حراماً فهو بالضرورة حلال إذ ليس هنالك قسم رابع.
وهذا الذي قاله ابن حزم - في حل ما لم يفصل لنا تحريمه من البيوع - مقرر في جميع المذاهب.
فعند المالكية نجد العلامة ابن رشد الجد في كتابه "المقدمات" يقول:"البيوع الجائزة هي التي لم يحظرها الشرع ولا ورد فيها نهي لأن الله تعالى أباح البيع لعباده وأذن لهم فيه في غير ما آية من كتابه.
من ذلك قوله تعالى: (وأحل الله البيع وحرم الربا)... ولفظ البيع عام لأن الإسم المفرد إذا دخل عليه الألف واللام صار من ألفاظ العموم.. واللفظ العام إذا ورد يحمل على عمومه إلا أن يأتي ما يخصه فإن خص منه شيء بقي ما بعد المخصوص على عمومه أيضاً.
فيندرج تحت قوله تعالى: (وأحل الله البيع) كل بيع إلا ما خص منه بالدليل... فبقي ما عداها على أصل الإباحة".
وعند الحنفية - نجد صاحب الهداية يقول في باب المرابحة والتولية: نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول من غير زيادة ربح. قال: والبيعان جائزان لاستجماع شرائط الجواز والحاجة ماسة الى هذا النوع

من البيع لأن الغبي الذي لا يهتدي في التجارة يحتاج الى أن يعتمد فعل الذكي المهتدي وتطيب نفسه بمثل ما اشترى وبزيادة ربح فوجب القول بجوازهما ولهذا كان مبناهما على الأمانة.. إلخ.

وهنا يعلق محقق الحنفية الكمال بن الهمام على استدلال صاحب الهداية فيقول: ولا يخفى أنه لا يحتاج الى دليل خاص لجوازها بعد الدليل المثبت لجواز البيع مطلقاً بما تراضيا عليه بعد أن لا يخل بما علم شرطاً للصحة بل دليل شرعية البيع مطلقاً بشروطه المعلومة هو دليل جوازها...".

وقال الإمام الشافعي في كتابه "الأم" تفريعا على قول الله (وأحل الله البيع):فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر (أي التصرف) فيما تبايعا إلا ما نهى عنه رسول الله منها. وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه يداخل في المعنى المنهي عنه. وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى".

هذا أظهر الأقوال وأصحها في معنى الآية كما ذكر النووي فلفظ البيع في الآية لفظ عموم يتناول كل بيع ويقتضي إباحة جميعها إلا ما خصه الدليل واستدل لذلك صاحب الحاوي (الماوردي) بأن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيوع كانوا يعتادونها ولم يبين الجائز فدل على أن الآية الكريمة تناولت إباحة جميع البيوع إلا ما خص منها وبين صلى الله عليه وسلم المخصوص.

وعند الحنابلة نجد شيخ الاسلام ابن تيمية يؤكد: "أن عامة ما نهى عنه الكتاب والسنة من المعاملات يعود إلى تحقيق العدل والنهي عن الظلم دقه وجله مثل أكل المال بالباطل وجنسه من الربا والميسر. .

ثم يقول: والأصل في هذا أنه لا يحرم على الناس من المعاملات التي يحتاجون إليها إلا ما دل الكتاب والسنة على تحريمه كما لا يشرع لهم من العبادات التي يتقربون بها الى الله ما دل الكتاب والسنة على شرعه، إذ الدين ما شرعه الله والحرام ما حرمه الله بخلاف الذين ذمهم الله حيث حرموا من دين الله ما لم يحرمه الله وأشركوا به ما لم ينزل به سلطانا وشرعوا لهم من الدين ما لم يأذن به الله"(1).

(1) بيع المرابحة د. القرضاوي ص 15-18.

الثالث: النصوص الواردة عن بعض الفقهاء في إجازة هذا العقد وأهم هذه النصوص ما يلي:

جاء في كتاب الحيل لمحمد بن الحسن الشيباني قال: "قلت: أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يأخذها فتبقى في يد المأمور كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها ويجيء الآمر ويبدأ فيقول: قد أخذت منك هذه الدار بألف ومائة درهم فيقول المأمور: هي لك بذلك فيكون ذلك للآمر لازما ويكون استيجابا من المأمور للمشتري: أي ولا يقل المأمور مبتدئاً بعتك إياها بألف ومائة لأن خياره يسقط بذلك فيفقد حقه في إعادة البيت الى بائعه وان لم يرغب الآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار فيدفع عنه الضرر بذلك"(1).

و قال العلامة ابن القيم: "رجل قال لغيره: اشتر هذه الدار - أو هذه السلعة من فلان - بكذا وكذا وأنا أربحك فيها كذا وكذا فخاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يريدها ولا يتمكن من الرد فالحيلة أن يشتريها على أنه بالخيار ثلاثة أيام أو أكثر ثم يقول للآمر: قد اشتريتها بما ذكرت فإن أخذها منه وإلا تمكن من ردها على البائع بالخيار فإن لم يشترها الآمر إلا بالخيار فالحيلة أن
يشترط له خياراً أنقص من مدة الخيار التي اشترطها هو على البائع ليتسع له زمن الرد إن ردت عليه"(2).

الرابع: المعاملات مبنية على مراعاة العلل والمصالح: إن الشرع لم يمنع من البيوع والمعاملات إلا ما اشتمل على ظلم وهو أساس تحريم الربا والاحتكار والغش ونحوها . أو خشي منه أن يؤدي الى نزاع وعداوة بين الناس وهو أساس تحريم الميسر والغرر.فالمنع في هذه الأمور ليس تعبدياً بل هو معلل ومفهوم وإذا فهمت العلة فإن الحكم يدور معها وجوداً وعدماً. وهذا هو الأصل في باب المعاملات بخلاف باب العبادات فالأصل فيه التعبد وامتثال المكلف لما هو مطلوب منه دون بحث عن العلة أو المصلحة. وبناء على أن

الأصل في المعاملات النظر الى المصلحة رأينا بعض فقهاء التابعين قد أجازوا التسعير مع ما ورد فيه من الحديث إلتفاتا إلى العلة والمقصد.

---

(1) المرابحة للآمر بالشراء د. بكر أبو زيد. مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2 ص978-979.
(2) إعلام الموقعين 4/29.

ومثل ذلك إجازتهم عقد الاستصناع مع أنه بيع معدوم نظراً لحاجة الناس إليه وجريان العمل به وقلة النزاع فيه.(1)

الخامس: إن القول بجواز هذه المعاملة فيه تيسير على الناس ومن المعلوم أن الشريعة الاسلامية قد جاءت برفع الحرج عن الناس والتيسير عليهم وقد تضافرت النصوص الشرعية على ذلك فمنها قوله تعالى: { يريد الله بكم اليسر ولا يريد بكم العسر} (2).

وقوله تعالى: { يريد الله أن يخفف عنكم} (3)

وقوله تعالى: {وما جعل عليكم في الدين من حرج} (4).

وقول النبي صلى الله عليه وسلم لمعاذ وأبي موسى الأشعري حين بعثهما إلى اليمن: " يسرا ولا تعسرا وبشرا ولا تنفرا" رواه البخاري وغيره.

وقوله عليه الصلاة والسلام: إنما بعثتم ميسرين ولم تبعثوا معسرين" رواه البخاري وغيره.

وإن جمهور اناس في عصرنا أحوج ما يكونون الى التيسير والرفق رعاية لظروفهم وما غلب على أكثرهم من رقة الدين وضعف اليقين وما ابتلوا به من كثرة المغريات بالإثم والمعوقات عن الخير. ولهذا كان على أهل الفقه والدعوة أن ييسروا عليهم في مسائل الفروع على حين لا يتساهلون في قضايا الأصول.

---

(1) بيع المرابحة د. القرضاوي ص 18.
(2) سورة النساء آية 28.

(3) سورة البقرة آية 185.
(4) سورة الحج آية 78.

الفصل الثاني: القائلون بتحريم بيع المرابحة للآمر بالشراء وبأنه عقد باطل إذا كان الوعد ملزماً للمتعاقدين (القول الثاني)

المطلب الأول : أسماء القائلون بالتحريم

وقال بهذا القول كلاً من:
1- د. محمد سليمان الأشقر في كتابه (بيع المرابحة كما تجريه المصارف الاسلامية)(1).
2- د. بكر بن عبد الله أبو زيد في بحثه بعنوان (المرابحة للآمر بالشراء بيع المواعدة)(2).
3- د. رفيق المصري في بحثه (بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الاسلامية)(3).

1- نشرت الطبعة الثانية منه دار النفائس - عمان الأردن سنة 1415-1995.
2- نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج2 ص 965.
3- نشرته مجلة مجمع الفقه الإسلامي عدد 5 ج2 ص 1127.

المطلب الثاني : أدلة القائلون بالتحريم :

احتج هذا الفريق من أهل العلم بأدلة على بطلان هذا البيع وحرمته من ذلك:

الأول: أنه منهي عنه شرعاً لأنه يعتبر من باب بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك:
قال د. محمد الأشقر: (فإذا جرى الاتفاق على هذا - بيع المرابحة للآمر بالشراء- فهو عقد باطل وحرام لأسباب: إن البنك باع للعميل ما لم يملك "وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع ما لم يقبض" وقد اشار الى هذه العلة في بطلان هذا النوع من البيع الإمام الشافعي في كتابه الأم.. واشار له ابن عبد البر من المالكية... وصاحب المغني من الحنابلة...)(1).
الثاني: إن هذا العقد باطل لأنه من باب البيع المعلق (أنه باع بيعاً مطلقاً أي لأنه قال للبنك إن اشترتموها اشتريتها منكم وقد صرح بالتعليل للبطلان بهذه العلة الإمام الشافعي.. وابن رشد من المالكية.. حيث قال: "لأنه كان على مواطأة بيعها قبل وجوبها للمأمور)(2).
الثالث: إن بيع المرابحة للآمر بالشراء من باب الحيلة على الإقراض بالربا وقد اشار الى هذه العلة المالكية كقول ابن عبد البر في الكافي: (معناه أنه تحيل في بيع دراهم بدراهم أكثر منها إلى أجل بينهما سلعة محللة مثال ذلك: أن يطلب رجل من آخر سلعة يبيعها منه بنسيئة وهو يعلم انها ليست عنده ويقول له: واصل تعليل الفساد بهذا منقول عن ابن عباس رضي الله عنهما كما رواه البخاري: "أنه يكون قد باع دراهم بدراهم والطعام مرجأ"(1).
أشترها من مالكها بعشرة وهي علي باثني عشر إلى أجل كذا. فهذا لا يجوز لما ذكرنا".

1- بيع المرابحة د. محمد الأشقر ص 7-8.
2- بيع المرابحة د. محمد الأشقر ص 8.
3ـ بيع المرابحة د. محمد الأشقر ص 8.

الرابع: إن هذه المعاملة تدخل في باب بيع العينة المنهي عنه وبيع العينة هو الذي يكون قصد المشتري فيه الحصول على العين أي النقد وليس الحصول على السلعة. وقد نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن ذلك بقوله "إذا تبايعتم بالعينة وأخذتم أذناب البقر ورضيتم

بالزرع وتركتم الجهاد سلط الله عليكم ذلاً لا ينزعه حتى ترجعوا إلى دينكم"(1).

ووجه الاستدلال بهذا الحديث أن قصد العميل من العملية هو الحصول على النقود وكذلك المصرف فإن قصده الحصول على الربح فهي إذن ليست من البيع والشراء في شيء فإن المشتري الحقيقي ما لجأ إلى المصرف إلا من أجل المال. والمصرف لم يشتر هذه السلعة إلا بقصد أن يبيعها بأجل إلى المشتري وليس له قصد في شرائها"(2).

الخامس: إن هذه المعاملة تدخل ضمن بيع الكاليء بالكاليء أي الدين بالدين وورد النهي عنه شرعاً لما روي في الحديث عن ابن عمر ان النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الكالىء بالكالىء"(3

قال د. رفيق المصري: (بيع المرابحة مع الملزم يفضي إلى بيع مؤجل البدلين.. فلا المصرف يسلم السلعة في الحال ولا العميل يسلم الثمن وهذا ابتداءً الدين بالدين أو الكالىء بالكالىء الذي أجمع الفقهاء على النهي عنه مع ضعف الحديث الوارد فيه)(4).

---

(1) رواه أبو داود والبيهقي انظر عون المعبود 9/240 سنن البيهقي 5/316، 44 وقال الحافظ ابن حجر: صححه ابن القطان بعد أن أخرجه من الزهد التلخيص الحبير 3/19 وقال الشيخ الألباني: (وهو حديث صحيح لمجموع طرقه..) السلسلة الصحيحة 1/15.

(2) بيع المرابحة أحمد ملحم ص 128

(3) رواه الدارقطني والحاكم

(4)بيع المرابحة د. رفيق المصري 61.

السادس: إن هذه المعاملة تدخل ضمن عقدين في عقد (بيعتين في بيعة) فقد نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيعتين في بيعة(1).. فالمواعدة إذا لم تكن ملزمة للطرفين لم يكن ثمة بيعتان في بيعة لكنها إذا صارت ملزمة صارت عقداً بعد أن كانت وعداً وكان

هناك بيعتان في بيعة. فالبيعة الأولى بين المصرف وعميله المشتري والثانية بين المصرف والبائع(2).
السابع: قالوا: إن هذه المعاملة لم يقل بإباحتها فقهاء الأمة بل وجد من قال بحرمتها(3).
الثامن: قالوا: إن هذه المعاملة مبنية على القول بوجوب الوفاء بالوعد ونحن نأخذ بقول الجمهور القائلين بأن الوفاء بالوعد مستحب وليس واجباً وهو قول الحنفية والشافعية والحنابلة والظاهرية وبعض المالكية لذا لا يقضى به على الواعد لكن الواعد إذا ترك الوفاء فقد فاته الفضل وارتكب المكروه كراهة تنزيهية ولكن لا يأثم(4).
هذه اهم الأدلة التي ساقها هؤلاء العلماء على قولهم ببطلان بيع المرابحة للآمر بالشراء.

---

(1) رواه النسائي والترمذي والبيهقي انظر صحيح سنن النسائي 3/958 صحيح سنن الترمذي 2/8 سنن البيهقي 5/343 وقال الشيخ الألباني إنه حديث حسن ارواء الغليل 5/149-150
(2) بيع المرابحة د. رفيق المصري 96-97.
(3) بيع المرابحة للقرضاوي ص 32.
(4) قواعد الوعد الملزمة د. العاني ص 761 مجلة المجمع الفقهي عدد 5 ج 2.

الفصل الثالث : مناقشة أدلة القولين وبيان الراجح منها :

المطلب الأول : مناقشة أدلة القولين

وقد نوقشت أدلة الفريقين بمناقشات من ذلك :
1- لا ريب أن إستدلال المجيزين بعموم النصوص الدالة على حل جميع أنواع البيع وأن بيع المرابحة للآمر بالشراء يدخل ضمن ذلك إستدلال وجيه ويمكن

الإعتماد عليه في الحكم على المعاملة بالجواز لما يلي:
1 ـ إن العمومات المذكورة تفيد حل جميع أنواع البيوع لأن هذه النصوص عامة والعام يشمل حكمه جميع أفراده إلا أن يخصص فإن خصص بقي ما لم يدخله التخصيص على أصل الإباحة. وبيع المرابحة للآمر بالشراء يدخل في هذا العموم.
2- إن قول المانعين بأن بيع المرابحة للآمر بالشراء من بيوع العينة المحرمة لا يعتبر تخصيصاً لعموم قوله تعالى (وأحل الله البيع وحرم الربا) لأن جعل المرابحة من بيوع العينة اجتهاد من قائله اعتمد فيه على سد ذريعة الفساد وهذا الاجتهاد ظني والآية القرآنية قطعية والظني لا يخصص القطعي كما أن الاجتهاد لا يعد من مخصصات العام.
ويؤيد ذلك ما قاله ابن حزم (وكل ما حرم علينا فقد فصل باسمه قال تعالى (وقد فصل لكم ما حرم عليكم)، فكل ما لم يفصل لنا تحريمه فهو حلال بنص القرآن) ويؤيده ايضا ما قاله ابن الهمام (ولا يخفى أنه لا يحتاج الى دليل خاص لجوازها - المرابحة - بعد الدليل المثبت لجواز البيع قطعا).
وما قاله الامام الشافعي : فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتبايعين الجائزي الأمر - التصرف - فيما تبايعاه إلا ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم وما كان في معنى ما نهى عنه رسول الله صلى الله عليه وسلم محرم بإذنه وما فارق ذلك أبحناه بما وصفنا من إباحة البيع في كتاب الله تعالى) فهذه الأقوال وإن ذكرها الفقهاء في معرض الإستدلال على مشروعية المرابحة البسيطة التي كانت معروفة عندهم إلا انه يمكن الإستدلال بها على مشروعية المرابحة للآمر بالشراء لأن تلك أصل لهذه(1).

1- بيع المرابحة أحمد ملحم ص 154- 155 بتصرف.

3- إن اعتراض المانعين باحتجاج المجيزين لاجازة بيع المرابحة للآمر بالشراء أن فيه تيسيرا على الناس بقولهم: إن التيسير يحسنه كل أحد وكذلك التشديد يحسنه كل أحد فلا غرض للباحث الأمين في أحد منهما فالتيسير يلغي الشريعة فلا تبقى منها الا الراية أو الشعار والتشديد يمنع تطبيقها انما الفقه الرصين في

الضبط والدقة وفي إصدار الحكم باليقين أو بالترجيح أو بالشك تحليلا أو تحريما حسب قوة الأدلة وضعفها وحسب نعومة الفقيه أو إغضائه والباحث الدقيق ليست عنده عدة جاهزة للتيسير إذا أراد وعدة أخرى للتعسير كما أنه لا يرضى بأي رأي يعثر عليه لفقيه قد يكون معناه مراداً لصاحبه أو متوهماً لقارئه نعم لا بأس أن تختار رأي فقيه ما ولو كان رأيه مخالفاً لرأي الجمهور لكن لا لمجرد الرغبة في التيسير أو التعسير ولا بد من مواجهة أدلة الجمهور ومن أن تظهر قدرتك على الدفاع عن الرأي الذي اخترت فهذا يباعدنا عن مخاطر التلفيق المطلق بلا قيود)(1).

إن كلام المانعين غير مسلم لأن التيسير موافق لاتجاه الشريعة وخصوصاً في المعاملات التي قرر المحققون من العلماء أن الأصل فيها الأذن إلا ما جاء نص صريح بمنعه فيوقف عنده فمن يسر فهو في خط الشريعة واتجاه سيرها وهو ممتثل للتوجيه النبوي الكريم "يسروا ولا تعسروا" وأنه إذا وجد رأيان في المسألة الواحدة أحدهما أحوط والآخر أيسر فإننا نؤثر أن نفتي الناس بالأيسر ودليل ذلك أن النبي صلى الله عليه وسلم ما خير بين أمرين إلا اختار أيسرهما ما لم يكن إثما(2).

وبيع المرابحة للآمر بالشراء عند القائلين بجوازه يعتمد على إجتهادات لأهل العلم وأدلتهم وجيهة وقوية ويترتب على القول بالجواز مصلحة ظاهرة وهذا من التيسير المشروع الذي تؤيده الأدلة من كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم.

4- إن قول المانعين بأن هذه المعاملة داخلة في بيع العينة غير مسلم لأن العينة التي ورد النهي عنها هي: أن يبيع شيئا الى غيره بثمن معين (مئة وعشرين دينارا مثلا). إلى اجل (سنة مثلا) ويسلمه إلي المشتري ثم يشتريه قبل قبض الثمن بثمن أقل من ذلك القدر (مئة مثلا) يدفعه نقداً فالنتيجة أنه سلمه مئة ليتسلمها عند الأجل مئة وعشرين(3) "

---

(1) بيع المرابحة د القرضاوي ص 100.
(2) بيع المرابحة د القرضاوي ص 115/116.
(3) بيع المرابحة د القرضاوي ص 45.

ومن المؤكد أن صورة المعاملة التي سميت "بيع المرابحة" والتي تجريها المصارف الاسلامية والتي أفتت فيها هيئات الرقابة(2) الشرعية بالجواز - ليست من هذه الصورة الممنوعة في شيء. إذ من الواضح أن العميل الذي يجيء الى المصرف طالباً شراء سلعة معينة يريد هذه السلعة بالفعل، كالطبيب الذي يريد أجهزة لمستشفاه، أو صاحب المصنع الذي يريد ماكينات لمصنعه وغير هذا وذاك حتى إنهم ليحددون مواصفات السلعة (بالكتالوج) ويحددون مصادر صنعها أو بيعها.. فالسلعة مطلوب شراؤها لهم بيقين.
والمصرف يشتريها بالفعل، ويساوم عليها، وقد يشتريها بثمن أقل
مما طلبه العميل ورضي به، كما حدث هذا بالفعل، ثم يبيعها للعميل الذي طلب الشراء ووعد به، كما يفعل أي تاجر، فإن التاجر يشتري ليبيع لغيره، وقد يشتري سلعاً معينة بناء على طلب بعض عملائه. وإذن يكون إدعاء أن هذا النوع من البيع هو من العينة التي شرحها إبن القيم رحمه الله والتي لا يقصد فيها بيع ولا شراء، ،إدعاء مرفوضاً ولا دليل عليه من الواقع(1).
5- إن قول المانعين بأن هذه المعاملة تقع ضمن بيع ما لا يملك أو بيع ما ليس عندك قول فيه نظر، لأن المصارف الاسلامية التي تتعامل ببيع المرابحة للآمر بالشراء لا تقع في النهي الوارد عن بيع ما ليس عند الانسان لأنها غالباً تعتمد نموذجين أحدهما للمواعدة والآخر للمرابحة فهي توقع مع العميل على نموذج المواعدة أولاً وبعد ذلك يقوم المصرف بشراء السلعة الموصوفة ثم بيعها للعميل ويوقع مع العميل النموذج الثاني وهو عقد بيع المرابحة وفق الشروط المتفق عليها في المواعدة(2) والمواعدة الحاصلة بين المصرف وطالب الشراء ليست بيعاً ولا شراء وانما مجرد وعد لازم للطرفين.

1- بيع المرابحة للقرضاوي ص 46-47.

2- بيع المرابحة أحمد ملحم ص 196.

المطلب الثاني : بيان القول الراجح:

بعد النظر في أدلة الفريقين والاعتراضات التي أوردت على تلك الأدلة والردود عليها يظهر لي رجحان قول المجيزين لبيع المرابحة للآمر بالشراء مع الإلزام بالوعد لكل من المصرف والعميل وأنه عقد صحيح يتفق مع القواعد العامة للعقود في الشريعة الاسلامية. لا سيما مع وجود الفتاوي الصادرة من المجامع الفقهية كما سيأتي .

الباب الثالث : الفتاوى الصادرة بجواز بيع المرابحة للآمر بالشراء:

ناقش العلماء المعاصرون بيع المرابحة للآمر بالشراء وأصدروا فتاوى في المسألة من تلك الفتاوي:

1- الفتوى الصادرة عن المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي المنعقد في دبي في المدة من 23-25 جمادى الثانية 1399هـ

(يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها ويحدد مع المصرف الثمن الذي

يشتريها به المصرف وكذلك الثمن الذي يشتريها به المتعامل مع البنك بعد إضافة الربح الذي يتفق عليه بينهما.)

التوصية :يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوه عنها ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً لذات الشروط.إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاء طبقاً لأحكام المذهب المالكي وملزم للطرفين ديانة طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاء اذا إقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء التدخل فيه"(1)

2- الفتوى الصادرة عن المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت في المدة ما بين 6-8 جمادى الآخرة عام 1403هـ: مسألة : الوعد بالشراء جائز شرعاً:

يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أم جائز شرعاً طالما كانت تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي وأما بالنسبةللوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما فإن الأخذ بالإلزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعامــلات وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل وإن الأخذ بالإلزام أمر مقبول شرعاً وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالإلزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.(2)

---

(1) فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية ص 19-20، بنك دبي الاسلامي.

(2) فتاوى شرعية في الأعمال المصرفية 32 ـ33

3- الفتوى الصادرة عن الشيخ بدر المتولي عبد الباسط المستشار الشرعي لبيت التمويل الكويتي وقد كانت جواباً على السؤال التالي:

نرجو افتاءنا في مدى جواز قيامنا بشراء السلع والبضائع نقداً بناء على رغبة ووعد من شخص ما بأنه مستعد - إذا ما ملكنا السلعة وقبضناها- أن يشتريها منا بالأجل وبأسعار أعلى من اسعارها النقدية.

ومثال ذلك: أن يرغب أحد الأشخاص في شراء سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها نقداً فنعتقد بأنه إذا اشتريناها وقبضناها سوف يشتريها منا بالأجل مقابل ربح معين مشار إليه في وعده السابق.
الجواب:
بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله والصلاة على رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه.. أما بعد:
فإن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً ونظراً لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملزم أم لا فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة رضي الله عنه الذي يقول إن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً يكون وعداً ملزماً قضاء وديانة وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس والعمل به يضبط المعاملات لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط(1).
4- الفتوى الصادرة عن الشيخ عبد العزيز بن باز الرئيس العام لأدارات البحوث العلمية والإفتاء والدعوة والإرشاد بالمملكة العربية السعودية حيث وجه إليه السؤال التالي بتاريخ 16 جمادى الآخر 1402 هـ الموافق 10 نيسان سنة 1982.
السؤال:
إذا رغب عميل البنك الإسلامي شراء بضاعة ما تكلفتها ألف ريال سعودي وأراها البنك الإسلامي أو وصفها له ووعده بشرائها منه مرابحة بالأجل لمدة سنة بربح قدره مائة ريال سعودي
لتكون القيمة الكلية ألف ومائة ريال سعودي وذلك بعد أن يشتريها البنك من مالكها بدون إلزام العميل بتنفيذ وعده المذكور أو المكتوب.. فما رأيكم في هذه المعاملة. وجزاكم الله خيرا..

---

(1) الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية 1/16

أجاب الشيخ عبد العزيز بن باز بما يلي:
الجواب: إذا كان الواقع ما ذكر في السؤال فلا حرج في المعاملة المذكورة إذا استقر المبيع في ملك

البنك الإسلامي وحازه إليه من ملك بائعه لعموم الأدلة الشرعية. وفق الله الجميع لما يرضيه(1)

5- قرار مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت من 1 الى 6 جمادي الأولى 1409 ونصه:

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي : (الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما قرر:

أولاً: ان بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعاً هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه.

ثانيا: الوعد (وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد) يكون ملزماً للواعد ديانة إلا لعذر. وهو ملزم قضاء إذا كان معلقاً على سبب ودخل الموعود في كلفة نتيجة الوعد ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر.

ثالثا: المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو احدهما فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه. حيث يشترط عندئذ ان يكون البائع مالكاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده.

ويوصي المؤتمر: في ضوء ما لاحظه من أن أكثر المصارف الإسلامية أتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء.

---

(1) بيع المرابحة د. القرضاوي ص 11-12 ، بيع المرابحة د. الأشقر ص 52.

ويوصي بما يلي:

أولاً: أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولا سيما انشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى.
ثانيا: أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء(1).

6 ـ قرار مجمع الفقه الإسلامي الدورة الخامسة
قرار رقم (3,2)

بعد الاطلاع على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوع (بيع المرابحة للآمر بالشراء) واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما

قرر :

أولا : أن بيع المرابحة للآمر بالشراء إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور وحصول القبض المطلوب شرعا هو بيع جائز طالما كانت تقع على المأمور مسئولية التلف قبل التسليم وتبعة الرد بالعيب الخفي ونحوه من موجبات الرد بعد التسليم وتوافرت شروط البيع وانتفت موانعه

ويوصي : بأنه في ضوء ما لاحظه من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء بالتالي : -

أولا : أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى

ثانيا : أن تدرس الحالات العملية لتطبيق (المرابحة للآمر بالشراء) لدى المصارف الإسلامية لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة بيع المرابحة للآمر بالشراء (2)

---

(1) مجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 جزء 2 ص 1599-1600.

(2) شبكة موقع الإسلام الفتاوي الاقتصادية

7 ـ قرار (الهيئة الشرعية) بشركة الراجحي المصرفية للاستثمار رقم (30)

السؤال

نرجو إبداء الرأي الشرعي حول تعامل الشركة في المرابحة في البضائع الدولية الذي يتلخص فيما يلي :

أولا : يتقدم عميل لشركة الراجحي المصرفية للاستثمار يطلب أن تشتري شركة الراجحي بضائع معلومة محددة المواصفات بالسعر المعلن لهذه البضائع عالميا وبعد ذلك تقوم الشركة ببيعها للعميل (طالب الشراء) على أن يدفع الثمن مؤجلا بتاريخ معين

ثانيا : تقوم شركة الراجحي بشراء البضاعة المعنية من بنك استثماري يتعامل ببيع وشراء هذه البضائع وتدفع له القيمة ويقوم البنك الاستثماري بتسجيل هذه البضائع لحساب شركة الراجحي ويبلغها بذلك بالتلكس

ثالثا : تقوم شركة الراجحي بعد ذلك ببيع هذه البضائع للعميل (طالب الشراء) ثم تطلب من البنك الاستثماري تحويل ملكية هذه البضائع لديه من ملكيتها إلى ملكية العميل (طالب الشراء)

رابعا : يقوم العميل (طالب الشراء) بتسديد قيمة هذه البضائع إلى شركة الراجحي في موعد مؤجل ؟

الجواب :

لا ترى الهيئة مانعا أن تستثمر الشركة أموالها من خلال هذه المعاملة بشرط أن تكون تلك البضائع موجودة فعلا في مستودعات البنك الاستثماري وتقيد باسم شركة الراجحي ويزود البنك الشركة بشهادة من مستودعاته تثبت وجود البضائع في مستودعاته وملكيتها للراجحي في تاريخ انعقاد الصفقة على أن يكون تعامل الشركة في هذه المعاملة بصفة مؤقتة ريثما تستكمل استثمار أموالها بطرق وعقود أقرب إلى السلامة الشرعية من هذه المعاملة (1)

(1) موقع الإسلام الفتاوي الاقتصادية

الخاتمة

الحمد لله الذي تتم به الصالحات والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وأصحبه أجمعين
فقد تم هذا البحث الذي حول نوع من أنواع البيع المعاصرة (بيع المرابحة) وقد خرجت بنتائج منها :
1- بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تتعامل به المصارف الإسلامية بيع صحيح مشروع على الراجح من أقوال أهل العلم.
2- إن اتباع الخطوات الصحيحة لبيع المرابحة للآمر بالشراء يعصم من الوقوع في الزلل والخطأ ويبعد المتعاملين عن الشبهات كما في الفتاوى الملحقة .
3- المطلوب من المصارف الإسلامية توسيع دائرة نشاطها واستعمال أساليب الاستثمار الجائزة شرعاً كبيع المرابحة للآمر بالشراء .
4- المطلوب من القائمين على المصارف الإسلامية أن يفكروا بعقلية التاجر المسلم ولا يفكروا بعقلية الممول فحسب فينظروا الى قيمة الربح السريع وتجنب المخاطر لأن التجارة فيها نوع من المخاطرة.
5- عند تقدير ارباح المصرف في أي عقد من العقود لا بد أن يتلاءم الربح مع درجة المخاطرة مع مراعاة أحوال الناس بحيث لا يكون هناك إجحاف لا في حق الزبائن ولا في حق المصرف .
7- ما دام ان المصرف قد اعتمدت النظام الاسلامي في معاملاتها فلا بد أن ينعكس ذلك بصورة إيجابية على تعاملها مع الناس وعلى واقعها بكل جزئياته حتى يكون الالتزام بأحكام الشرع الحنيف في الأقوال والأعمال.
والله الهادي الى سواء السبيل.

المراجع مرتبة حسب حروف المعجم

* القرآن الكريم
1- إرواء الغليل في تخريج أحاديث منار السبيل. لمحمد ناصر الدين الألباني، الطبعة الأولى ، المكتب الاسلامي بيروت.
2- أعلام الموقعين عن رب العالمين. لأبي عبد الله محمد المعروف بإبن القيم، مراجعة طه عبد الرؤوف سعد، طبع دار الجيل، بيروت 1973.
3- أنيس الفقهاء في تعريفات الألفاظ المتداولة بين الفقهاء للشيخ قاسم القونوي، تحقيق د. احمد الكبيسي، الطبعة الثانية، نشر دار الوفاء للنشر والتوزيع ، جدة-السعودية.
4- بداية المجتهد ونهاية المقتصد. لأبي الوليد محمد بن احمد المعروف بإبن رشد الحفيد، طبعة دار الفكر ومكتبة الخانجي.
5- بيع المرابحة كما تجريه البنوك الاسلامية.د. محمد الاشقر، الطبعة الثانية1415-1995 نشر دار النفائس-عمان.
6- بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الاسلامية د. يوسف القرضاوي، الطبعة الثانية 1407-1987، نشر مكتبة وهبة القاهرة.
7- بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الاسلامية. د. رفيق يونس المصري، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد5 ج2.
8- بيع المرابحة للآمر بالشراء، د. سامي حسن حمود، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد5 ج2.
9- بيع المرابحة وتطبيقاتها في المصارف الاسلامية . احمد سالم ملحم، الطبعة الاولى 1410-1989. نشر مكتبة الرسالة الحديثة -عمان.
10- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية. د. سامي حسن حمود، الطبعة الثانية 1402-1982 مطبعة الشرق- عمان.
11- التعريفات. لأبي الحسن علي بن محمد الجرجاني، طبعة الدار التونسية للنشر 1971.

12- تلخيص الحبير في تخريج أحاديث الرافعي الكبير. للحافظ أحمد بن علي بن حجر العسقلاني، طبعة عبد الله هاشم المدني 1384-1964.
13- الحاوي الكبير لأبي الحسن الماوردي . تحقيق علي معوض وعادل عبد الموجود، الطبعة الأولى 1414-1994.دار الكتب العلمية بيروت.
14- سلسلة الأحاديث الصحيحة، لمحمد ناصر الدين الألباني، الطبعة الثانية 1399-1979، المكتب الاسلامي بيروت.
15- السيل الجرار المتدفق على حدائق الأزهار. لمحمد بن علي الشوكاني، الطبعة الاولى ، دار الكتب العلمية.
16- سنن البيهقي. لأبي بكر احمد بن الحسين البيهقي، طبعة دار الفكر بيروت.
33- الصحاح. لاسماعيل بن حماد الجوهري، تحقيق أحمد عبد الغفور عطار، الطبعة الثانية 1399-1979 دار العلم للملايين بيروت.
17- صحيح ابن حبان (الاحسان) تحقيق شعيب الارناؤوط، الطبعة الأولى 1408-1988، مؤسسة الرسالة بيروت.
18- صحيح البخاري مع شرحه فتح الباري. مطبعة مصطفى البابي الحلبي 1378-1951 القاهرة.
19- صحيح سنن أبي داود. لمحمد ناصر الدين الالباني، الطبعة الاولى 1409-1989، المكتب الاسلامي بيروت.
20- صحيح سنن الترمذي. لمحمد ناصر الدين الالباني، الطبعة الاولى 1409-1989، المكتب الاسلامي بيروت.
21- صحيح سنن النسائي، لمحمد ناصر الدين الالباني، الطبعة الاولى 1409-1989، المكتب الاسلامي بيروت.
22- صحيح مسلم بهامش شرح النووي. طبعة دار الخير، الطبعة الاولى 1414-1994.
23- عون المعبود شرح سنن أبي داود لأبي الطيب شمس الحق العظيم ابادي، الطبعة الاولى 1410-1990 دار الكتب العلمية- بيروت.
24- فتاوى اسلامية الشيخ عبد العزيز بن باز وآخرون، الطبعة الاولى 1408-1988، دار القلم -بيروت.
25- فتاوى شرعية في الاعمال المصرفية. صادرة عن بيت التمويل الكويتي، الطبعة الثانية 1406-1986. من مطبوعات بنك دبي الاسلامي.

26- الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية صادرة عن بيت التمويل الكويتي الطبعة الثانية 1406-1986.
27- الفقه الاسلامي وأدلته. د . وهبه الزحيلي، الطبعة الثانية 1405-1985، دار الفكر - دمشق.
28- قواعد الوعد الملزمة في الشريعة والقانون. د. محمد رضا العاني، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
29- لسان العرب. لأبن منظور، دار إحياء التراث- بيروت، الطبعة الأولى 1408-1988.
30- مجمع الزوائد ومنبع الفوائد. لعلي بن ابي بكر الهيثمي، الطبعة الثالثة 1402-1982.دار الكتاب العربي- بيروت.
31- مجلة مجمع الفقه الاسلامي من منشورات منظمة المؤتمر الاسلامي جدة.
32-المرابحة للآمر بالشراء. د. ابراهيم الدبو، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
33- المرابحة للآمر بالشراء. د. بكر أبو زيد، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد5 ج2.
34- المرابحة للآمر بالشراء. د. الصديق محمد الأمين الضرير بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
35- المرابحة للآمر بالشراء. د. علي السالوس، بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد 5 ج2.
36- المصباح المنير في غريب الشرح الكبير للرافعي. لأحمد بن محمد الفيومي، المكتبة العلمية - بيروت.
37- المغني. لأبن قدامة المقدسي، نشر مكتبة القاهرة سنة 1388-1968.
38- المهذب لأبي اسحاق الشيرازي، دار الفكر (مع المجموع).
39-الموسوعة الفقهية. تصدرها وزارة الاوقاف والشؤون الاسلامية الكويتية، الطبعة الثانية 1412-1992 طباعة ذات السلاسل -الكويت.
40 ـ موقع الإسلام على الشبكة العالمية (الإنترنت) الفتاوي الاقتصادية
42- نظرة الى عقد المرابحة. محمد علي التسخيري بحث منشور بمجلة مجمع الفقه الاسلامي عدد5 ج2.
43 - الهداية شرح بداية المبتدي. برهان الدين المرغيناني، دار التراث العربي- بيروت.

محبكم

علي بن عبدالعزيز الراجحي
alt1@maktoob.com